

読書

読書

ジャパンコンサルティング社長

佐藤 亘氏

「越境EC&海外販売 攻略ガイドブック」

著者は語る

越境電子商取引（EC）が日本でも増えているとはいえ、経験者による正確な情報は少なく、経験者が書いた本もありません。そこで越境ECを始めるために必要な手順・方法をまとめることで、越境ECを始める人のガイドラインになればよいと思い、執筆しました。

2011年に越境ECの業務を始めましたが、そのきっかけは08年に世界40カ国以上を旅し、世界各国で売られている製品や現地が求めるニーズを知り得たからです。改めて日本製品の品質の高さに気づかされ、各国からの日本製品がほしいという強い要望を肌で実感しました。

しかし当時はインターネットを通じた海外販売は珍しく、日本貿易振興機構（JETRO）や中小企業基盤整備機構など公的機関に相談しても満足いく回答は得られません。そうなる自力で始めるしか方法はなく、海外企業へメールを送って問い合わせ、海外と日本との販売方法の違いやデザインの好み、商習慣の違いを学びました。

▷2462円
▷技術評論社



さとう・わたる 北海道立釧路北高卒。1995年光通信入社。ビジョン取締役を経て、世界40カ国をバックパッカーとして旅して帰国、2009年にジャパンコンサルティングを設立し社長。現在は40カ国・約400人の現地スタッフと連携し越境ECの企画、効率的な販売や集客支援など日本企業の海外進出を支援。44歳。北海道出身。

これから始める人のための指南書に

越境ECを成功させるには、何と言っても販売予定国の競合サイトを徹底的にリサーチすることです。並行してライバルの日本人ストアを見つけ、販売価格、製品の品ぞろえ、タイトル・説明文、配送方法・料金、返品・返金ポリシーなどを徹底的

に調べます。競合サイトをリサーチせずに成功したという話は聞いたことがありません。

日本政府は、積極的に支援を行っています。海外販売する上でプロモーション費用、サイト制作に対する補助金の支援もあります。補助金を受けるこ

とで、低予算で越境ECを始めることができます。今まさに越境ECを始めるのに最適な時期・環境になったといえます。

私の越境ECの構築・運営ノウハウを通してこれから始める人、既に始めている人が業務軽減や再確認につながれば幸いです

す。現状の越境EC事情を理解した上で、より戦略的に成功するための正しい知識を持って海外のお客さまに商品を販売してください。まずはスタートで始め、越境ECサイトを育て、世界の多くの人へあなたの製品を届けましょう。